



Fotos: Quinckhardt

Japaner im Stall, Münsterländer auf dem Futtertisch (von links): Die Betriebsleiterfamilie Melanie, Paulina, Josefine und Reinhard Holtmann mit dem Auszubildenden Steffen Kleibolte.

## Goldbarren im Bullenstall

Sie sind schwarz, zutraulich und wertvoll – die Wagyu-Rinder im Stall von Familie Holtmann aus Münster-Albachten. Ihr Fleisch ist das teuerste Rindfleisch der Welt, es gilt unter Gourmets und Grillfreunden als Geheimtipp.

Mit einem Fernsehabend fing alles an: 2009 sah Reinhard Holtmann einen Bericht über ein Luxushotel in Dubai. Dort wurde Wagyu-Rind serviert – das teuerste Rindfleisch der Welt. „Die Rasse hat mich sofort interessiert. Ich habe schon immer nach etwas Besonderem gesucht“, sagt der Landwirt, der in Münster einen Betrieb mit Bullen- und Schweinemast bewirtschaftet. Er startete eine Recherche quer durchs Internet, stieß auf den Wagyu-Verband Deutschland, besuchte dessen Mitgliederversammlung und knüpfte dort erste Kontakte. „Der Wagyu-Verband ist eine bunt zusammengewürfelte Truppe aus idealistischen Weltenbummlern, Industriellen und Landwirten“, beschreibt er. Auf der Verbandssitzung lernte er Dr. Hubertus Diers aus Altenberge kennen. Diers, Geschäftsführer des Zuchtunternehmens WWS Germany, hatte damals gerade acht Wagyu aus den USA importiert und suchte nach einer Aufstallmöglichkeit. Kurze Zeit später zogen die Tiere in ein Abteil des Holtmann'schen Bullenstalls. Mittlerweile stehen dort 25 Wagyu, neun davon gehören Familie Holtmann. „Wir haben ein Rind und mehrere Embryonen gekauft,

um unsere Herde aufzubauen“, erzählt der Landwirt. Wagyu-Sperma beziehen sie aus den USA, ein Tierarzt kümmert sich um Besamung und Embryo-Transfer.

### Bereit für völliges Neuland

Wer Wagyu halten und füttern will, betritt völliges Neuland, meint seine Ehefrau Melanie Holtmann. „Ausprobieren“ ist angesagt, denn die Fütterung ist in Japan, dem Herkunftsland der Tiere, ein streng gehütetes Geheimnis – Tipps von dort gibt es also keine. „Die Tiere bekommen beispielsweise Reiswein und werden zu den Klängen klassischer

Musik massiert“, erläutert sie. Das lässt sich in Deutschland nicht 1 : 1 umsetzen. Holtmanns haben daher eine „abgespeckte“ Variante entwickelt. Eine elektrische Kuhbürste im Stall sorgt für das Wohlbefinden der Wagyu. Die Tiere bekommen Biertreiber einer Biobrauerei aus Münster. Und tatsächlich hängt an der Stallwand eine Stereoanlage. „Unsere Wagyu mögen Klassik und die Hits der Band ‚Simon and Garfunkel‘“, berichtet Melanie Holtmann. Rund 30 Monate dauert es, bis ein Wagyu-Ochse schlachtreif ist. „Die letzten sechs Monate seines Lebens wird er intensiv gemästet, damit sich die charakteristische Fett-

Marmorierung entwickeln kann“, erklärt Reinhard Holtmann. Die intramuskuläre, sehr gleichmäßig verteilte Fetteinlagerung und die Feinfaserigkeit sind die Hauptmerkmale des Wagyu-Fleisches.

### 220 € pro kg Filet

Drei Ochsen haben Holtmanns bislang schlachten lassen, zwei weiteren Tieren geht es Ostern an den Kragen. „Wir arbeiten mit einem nahe gelegenen Schlachthof zusammen. Dort werden unsere Ochsen sehr schonend und ohne Stress geschlachtet“, sagt der Landwirt. Melanie Holtmann begleitet jedes Tier und ist auch bei der anschließenden Zerlegung dabei. „Schließlich ist Wagyu-Fleisch fast so wertvoll wie Goldbarren“, erläutert sie mit einem Augenzwinkern. Das Fleisch nimmt sie anschließend vakuumiert verpackt mit und lagert es im hofeigenen Kühlhaus ein.

220 € verlangen Holtmanns pro kg Filet, 140 € fürs kg Roastbeef. Die Vermarktung ist allerdings kein Selbstläufer. „Die Leute rennen ja nicht plötzlich auf unseren Hof, weil wir Wagyu halten“, sagt der Landwirt. Vielmehr bedeutet verkaufen, selbst aktiv zu werden. Und dafür greift der umtriebige Landwirt wieder aufs Internet zurück. „Ich habe anfangs einfach Fernsehköche, Edelrestaurants und Gorummetzgereien über ihre Internetseiten angeschrieben und, ihnen unsere ‚Münsterland Wagyu‘ angeboten“, beschreibt Holtmann. Die Methode hatte Erfolg: Auf einige seiner E-Mails erhielt er Antworten, aus denen sich tatsächlich Geschäftsbeziehungen entwickelten.

### Herr Schmelzer am Telefon

Eine Anekdote erzählt Holtmann besonders gerne: Im November vergangenen Jahres klingelte das Telefon auf dem Hof, seine Mutter Renate nahm den Hörer ab – und verstand den Anrufer nicht ganz richtig. Ein Herr Schmelzer aus Hamburg habe angerufen, informierte sie ihren Sohn. Tatsächlich war es aber Tim Mälzer, seines Zeichens bekannter Fernsehkoch, und Besitzer eines Restaurants in der Hansestadt. Mälzer bestellte eine Wagyu-Hälfte, die Reinhard und Melanie Holtmann im Dezember höchstpersönlich in den Norden brachten.

### Wagyu als Türöffner

Um über ihre Wagyu-Zucht zu informieren, gestaltete das Ehepaar Holtmann einen eigenen Internetauftritt für ihre Münsterland-Wagyu und eine kurze Broschüre. Die

### Kobe oder Wagyu – was stimmt?

Wagyu-Rinder sind auch bekannt als Kobe-Rinder. Streng genommen darf aber nur Fleisch von Tieren, die in der japanischen Region Kobe aufgezogen, gemästet und geschlachtet wurden, diesen Namen tragen. Der Export von Wagyu-Rindern, Embryonen oder Sperma aus Japan ist verboten. Mitte der 1990er-Jahre gelangten einige Tiere zu wissenschaftlichen Zwecken

in die USA, auf sie gründet die momentane Population außerhalb Japans. Die größten Bestände finden sich in den USA, Australien und Kanada. 2006 kamen die ersten Tiere nach Deutschland. Die mittelgroßen Wagyu-Rinder sind meist schwarz, seltener rot. Bullen bringen zwischen 800 und 1000 kg, Kühe zwischen 400 und 600 kg Lebendgewicht auf die Waage.



**Zipfelmütze trifft Wagyu:** Die fünfjährige Josefine Holtmann hat keine Scheu vor den schwarzen Rindern, die sich gerne anfassen lassen.

legten sie beispielsweise auf einer Hengststation von Verwandten aus – in der Hoffnung, potenzielle Kunden zu erreichen. Das Fleisch ist zwar teuer und exklusiv, aber auch „Otto Normalverbraucher“ leisten sich gelegentlich einen Wagyu-Sonntagsbraten. „Wir verkaufen das Fleisch auch an Privatkunden, überwiegend gut betuchte Feinschmecker oder „Grilljunkies“,“ beschreibt der Landwirt. „Es ist schon sehr spannend, was für Leute man auf diese Weise kennenlernt. Wagys sind wie ein Türöffner in andere Welten.“

So teures Rindfleisch zu kaufen ist die eine, es zuzubereiten die andere Hürde. Deshalb stellen Holtmanns bei Bedarf den Kontakt zu einer Köchin her, die in Münster eine Kochschule betreibt. Sie kommt zu den Käufern nach Hause und bereitet das Fleisch dort mit ihnen zu. „Wir stecken mit der Vermarktung noch in den Kinderschuhen“, meint das Ehepaar. „Und die Bäume wachsen nicht in den Himmel: Noch sind unsere Wagys ein Hobby, das sich so gerade trägt – allerdings mit Ausbaupotenzial.“

Dörte Quinckhardt

## Auktion mit Betriebskollektion

März-Auktion der Rinder-Union West eG (RUW)

Am Mittwoch vergangener Woche wurden in der Krefelder Niederrheinhalle im Rahmen der Auktion der Rinder-Union West eG (RUW) hervorragende Verkaufstiere aufgetrieben. Integriert war eine Kollektion von Kühen und Jungrindern aus dem Bestandsverkauf der Weyers KG. Die Marktlage zeigte sich recht stabil.

Am Zuchtkälbermarkt erzielten hoch genomisch getestete Kälber aus der Kollektion der Weyers KG, Nettetal, Spitzenpreise. Zum einen eine Bookem-Tochter mit gRZG 139 für 3200 €, zum anderen eine Hightec-Tochter mit gRZG 136 für 2600 €. Ludger Schroerer aus Bocholt stellte auch zwei interessante Jungrinder vor. Beide wurden für 1500 € verkauft. Dabei begleitet die Larson P (gRZG 128) die beiden Tiere aus der Weyers KG nach Bayern, während die Sudan-Tochter in den Kreis Viersen geht.

Am Bullenmarkt standen 28 Jungbullen im Ring, die alle die Herdbuchanerkennung bestanden haben. Es zeigte sich, dass nachfragebedingt selbst tadellose Bullen ohne Gebot blieben, sodass am Ende acht Bullen im Überstand verblieben. Der junge Mr. Burns-Sohn von Gerd Luyven, Kamp-Lintfort, war nicht zu übertreffen.

Die sehr starke körperliche Entwicklung und das überzeugende Fundament, gepaart mit einer leistungs- und inhaltsstoffreichen Kuhfamilie, führten zum Spitzengebot von 2400 € eines Käufers aus dem Kreis Wesel. Preislich folgte ein Man-O-Man-Sohn, den Matthias Bongardt, Rees, vorstellte. Der Jungbulle beeindruckte durch tadellose Ausstrahlung und überzeugte durch allerbestes Exterieur. Die mütterliche Abstammung bestach durch ein hohes Leistungsniveau und sehr gute Exterieurbasis. Ein Klever Züchter erhielt bei 2000 € den Zuschlag.

Am Färsenmarkt wurde gute Qualität honoriert. Der Markt verlief flott. Teuerste Färse war eine Tochter des Bullen Padua (Pagewire x O-Man), die von Franz-Josef Ophoves, Nettetal, angeboten wurde und für 2700 € nach Belgien ging. Dieser äußerst qualitätsbewusste Käufer sicherte sich auch die mit 2600 € preislich folgende, ganz junge Man-O-Man-Tochter vom Zuchtbetrieb Wilhelm Eberhard, Kalkar. Sie bestach durch ihren starken Körper und das ganz hervorragende Euter. Diese beiden Spitzenfärsen begleiteten eine 2400 € teure rotbunte Carmano-Enkelin von Klemens Belting, Ham-

minkeln, sowie eine Buckeye-Enkelin, die für 2300 € von der Leukers/Pleines GbR, Bedburg-Hau, verkauft wurde. Ebenfalls für 2300 € zugeschlagen wurde eine Bronco-Tochter von Wilhelm Eberhard, die künftig im Kreis Kleve gemolken wird. Im Reigen der Topfärsen mit Zuschlag von 2000 € und mehr finden sich erneut starke Töchter der Bullen Omro und Ra-

don. Die Vererbungsleistung von Radon konnte eindrucksvoll anhand von vier aufeinanderfolgenden, sehr guten Radon-Töchtern aus dem Bestand der Weyers KG den Zuschauern im Rahmen einer kleinen Präsentation im Ring vorgestellt werden.

Die nächste RUW-Auktion in Krefeld findet am Mittwoch, 17. April, statt. Dr. Werner Ziegler

### Krefelder Zuchtviehpreise auf einen Blick

Kategorie	Angebot	verkauft	Preise in €, ohne MwSt.		Vergleich zur Vorauktion in €
			von-bis	Durchschnitt	
Bullen	28	20	1000–2400	1525	+58
Kühe	25	25	1100–2000	1592	+292
Rinder	126	124	900–2700	1796	+24
Jungrinder	8	8	800–3200	1713	–
Kälber	16	15	250–500	351	–48



### FÖRDERT GESUNDE KLAUEN

KNZ® BIOTIN enthält zusätzlich Biotin für eine bessere körperliche Verfassung, die nachweislich die Anfälligkeit für Klauenkrankheiten verringert.

KNZ® BIOTIN ist Bestandteil des Sortiments KNZ-Minerallecksteine für Rinder

KNZ® SALZ- & MINERALLECKSTEINE FÜR DEN INDIVIDUELLEN BEDARF. KNZ® LECKSTEINE T 00800-25966623 www.knzsalsz.de

